

Київський університет імені Бориса Грінченка

Інститут людини

(назва інституту, факультету, коледжу)

Кафедра соціальної педагогіки та соціальної роботи

(назва кафедри, циклової комісії)

«ЗАТВЕРДЖУЮ»  
Проректор з науково-методичної  
та навчальної роботи  
О.Б. Жильцов  
« 08 » 2020 року

## РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Практикум з ведення переговорів

(повна назва навчальної дисципліни за навчальним планом)

для студентів

спеціальності:	231 Соціальна робота
освітнього рівня:	другого (магістерського)
освітніх програм:	231.00.02 Соціальна педагогіка
Спеціалізації:	соціальна медіація



Київ – 2020

Розробник: В.В. Суліський, кандидат психологічних наук, доцент, доцент кафедри соціальної педагогіки та соціальної роботи.

Викладач: В.В. Суліський, кандидат психологічних наук, доцент, доцент кафедри соціальної педагогіки та соціальної роботи.

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри соціальної педагогіки та соціальної роботи

Протокол від «20» серпня 2020 р. № 12  
Завідувач кафедри [підпис] (Т.Л. Лях)  
(підпис)

Робочу програму погоджено з гарантом освітньої програми 231.00.02  
Соціальна педагогіка другого (магістерського) рівня вищої освіти  
(назва освітньої програми)

21.08. 2020 р.

Керівник освітньої програми [підпис] (Т.Г. Веретенко)  
(підпис)

Робочу програму перевірено

01.09. 2020 р.

Заступник директора/декана [підпис] (Р.О. Павлюк)  
(підпис)

Пролонговано:

на 20\_\_/20\_\_ н.р. \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_), «\_\_» 20\_\_ р., протокол № \_\_\_\_  
(підпис) (підпис)

на 20\_\_/20\_\_ н.р. \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_), «\_\_» 20\_\_ р., протокол № \_\_\_\_  
(підпис) (підпис)

на 20\_\_/20\_\_ н.р. \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_), «\_\_» 20\_\_ р., протокол № \_\_\_\_  
(підпис) (підпис)

на 20\_\_/20\_\_ н.р. \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_), «\_\_» 20\_\_ р., протокол № \_\_\_\_  
(підпис) (підпис)

## Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Характеристика дисципліни за формами навчання	
	денна	заочна
Вид дисципліни	вибіркова	
Мова викладання, навчання та оцінювання	українська	
Загальний обсяг кредитів / годин	4/120	
Курс	6	6
Семестр	11	11
Кількість змістових модулів з розподілом:	-	
Обсяг кредитів	4	4
Обсяг годин, в тому числі:	-	-
Аудиторні	32	16
Модульний контроль	8	-
Семестровий контроль	-	-
Самостійна робота	80	104
Форма семестрового контролю	залік	залік

### 1. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою викладання навчальної дисципліни “Практикум з ведення переговорів” є ознайомлення студентів із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики переговорів у соціальній сфері, формування системи знань про стратегію та тактику переговорного процесу.

Основними завданнями вивчення дисципліни “Практикум з ведення переговорів” є: надання студентам необхідних знань і практичних навичок організаційної підготовки до переговорів та їх ведення, набуття вмінь роботи з законами, нормативно-правовими документами щодо соціальних питань, їх тлумачення й аналізу.

### 2. Результати навчання за дисципліною

Вивчення даного курсу та засвоєння основних його положень дозволить майбутнім фахівцям у галузі соціальної медіації використовувати різні науково-обґрунтовані методи ведення переговорів, використовувати певні прийоми у переговорній діяльності та методи укладання договорів.

Після опанування навчальної дисципліни, студенти мають знати:  
основні поняття, терміни та категорії, що складають суть теорії переговорів;  
місце та роль переговорів в сучасній системі соціальних відносин;  
базові концепції переговорів;  
типи та види соціальних переговорів, їх функції;  
структуру переговорного процесу, особливості кожного із його етапів;

стратегії та тактичні прийоми, які використовуються при переговорах;  
 особливості національних та особистісних стилів ведення переговорів;  
 специфіку переговорів на високому та найвищому рівнях, багатосторонніх переговорів;  
 функції, стратегії та види посередництва.

Під час занять, самостійної роботи студенти набувають уміння та навички:  
 здійснювати інформаційний пошук та аналіз змісту документів та аналітико-синтетичної обробки інформації;  
 моделювати схему проведення двосторонніх та багатосторонніх переговорів;  
 аналізувати переговорну ситуацію;  
 діагностувати інтереси сторін на переговорах;  
 застосовувати необхідний інструментарій для ведення переговорного процесу;  
 готувати підсумкові документи соціальних переговорів;  
 надавати посередницькі послуги в якості третьої сторони .

Відповідно до освітньо-професійної програми 231.00.02 Соціальна педагогіка (ВК 1.4. ВДС. 1.04), після закінчення опанування навчальної дисципліни «Практикум з ведення переговорів», студенти набувають загальних і спеціальних компетенцій та отримують і демонструють програмні результати навчання, що наведені у табл. 1.

Таблиця 1.

Компетенції студента, який опанував навчальну дисципліну  
 «Практикум з ведення переговорів»

Шифр компетенції	Розшифровка надбаної компетенції
ЗК 6	Здатність виявляти ініціативу та підприємливість
ЗК 9 (загальні компетенції)	Навички міжособистісної взаємодії
СК 5	Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (експертами з інших галузей/видів економічної діяльності), налагоджувати взаємодію державних, громадських і комерційних організацій на підґрунті соціального партнерства
СК 10	Здатність виявляти ініціативу та підприємливість задля вирішення соціальних проблем через упровадження соціальних інновацій.
СК 14 (спеціальні компетенції)	Здатність до ефективного менеджменту організації у сфері соціальної роботи

ПРН 8		Автономно приймати рішення в складних і непередбачуваних ситуаціях
ПРН 15		Розробляти критерії та показники ефективності професійної діяльності, застосовувати їх в оцінюванні виконаної роботи, пропонувати рекомендації щодо забезпечення якості соціальних послуг та управлінських рішень
ПРН 17 (програмні навчання)	результати	Самостійно будувати та підтримувати цілеспрямовані, професійні взаємини з широким колом людей, представниками різних спільнот і організацій, аргументувати, переконувати, вести конструктивні переговори, результативні бесіди, дискусії, толерантно ставитися до альтернативних думок

### 3. Структура навчальної дисципліни

#### Тематичний план для денної форми навчання

Назва змістових модулів, тем	Усього	Розподіл годин між видами робіт					
		Аудиторна:					Самостійна
		Лекції	Семінари	Практичні	Лабораторні	Індивідуальні	
Модуль 1. Теорія та практика ведення переговорів							
Тема 1. Основи ведення переговорів	7	-	-	2	-	-	5
Тема 2. Етапи ведення переговорів	7	-	-	2	-	-	5
Тема 3. Техніки мовного впливу під час переговорів	7	-	-	2	-	-	5
Тема 4. Маніпулювання та тактичні прийоми на переговорах	7	-	-	2	-	-	5
Модульний контроль	2						
Разом	30	-	-	8	-	-	20
Модуль 2. Стратегія ведення переговорів							
Тема 5. Управління сум'яттям почуттів	7	-	-	2	-	-	5
Тема 6. Сконцентруйте увагу на собі	7	-	-	2	-	-	5
Тема 7. Як отримати переваги під час переговорів	7	-	-	2	-	-	5
Тема 8. Головний секрет переговорної діяльності	7	-	-	2	-	-	5
Модульний контроль	2						
Разом	30	-	-	8	-	-	20
Модуль 3: Переговори без поразок (Гарвардський метод)							
Тема 9. Основні проблеми ведення переговорів: суперечка та згода	7	-	-	2	-	-	5
Тема 10. Метод ведення переговорів	7	-	-	2	-	-	5
Тема 11. Як протидіяти «монстрам» під час переговорів	7	-	-	2	-	-	5
Тема 12. Про справедливість і «принципові» переговори	7	-	-	2	-	-	5
Модульний контроль	2						
Разом	30	-	-	8	-	-	20
Модуль 4: Переговори в соціальній роботі							
Тема 13. Стратегії та тактики переговорів	7	-	-	2	-	-	5
Тема 14. Види переговорів	7	-	-	2	-	-	5
Тема 15. Інтегративні переговори	7	-	-	2	-	-	5
Тема 16. Переговори співробітництва	7	-	-	2	-	-	5
Модульний контроль	2						
Разом	30	-	-	8	-	-	20
Усього	120	-	-	32	-	-	80

## Тематичний план для заочної форми навчання

Назва змістових модулів, тем	Усього	Розподіл годин між видами робіт					
		Аудиторна:					Самостійна
		Лекції	Семінари	Практичні	Лабораторні	Індивідуальні	
Модуль 1. Теорія та практика ведення переговорів							
Тема 1. Основи ведення переговорів. Етапи ведення переговорів	15	-	-	2	-	-	13
Тема 2. Техніки мовного впливу під час переговорів. Маніпулювання та тактичні прийоми на переговорах	15	-	-	2	-	-	13
Разом	30	-	-	4	-	-	26
Модуль 2. Стратегія ведення переговорів							
Тема 3. Управління сум'яттям почуттів. Сконцентруйте увагу на собі	15	-	-	2	-	-	13
Тема 4. Як отримати переваги під час переговорів. Головний секрет переговорної діяльності	15	-	-	2	-	-	13
Разом	30	-	-	4	-	-	26
Модуль 3. Переговори без поразок (Гарвардський метод)							
Тема 5. Основні проблеми ведення переговорів: суперечка та згода. Метод ведення переговорів	15	-	-	2	-	-	13
Тема 6. Як протидіяти «монстрам» під час переговорів. Про справедливість і «принципові» переговори	15	-	-	2	-	-	13
Разом	30	-	-	4	-	-	26
Модуль 4. Переговори в соціальній роботі							
Тема 7. Стратегії та тактики переговорів. Види переговорів	15	-	-	2	-	-	13
Тема 8. Інтегративні переговори. Переговори співробітництва	15	-	-	2	-	-	13
Разом	30	-	-	4	-	-	26
Усього	120	-	-	16	-	-	104

### 4. Програма навчальної дисципліни

#### Модуль 1. Теорія та практика ведення переговорів

Практичне заняття 1. Тема 1. Основи ведення переговорів.

Практичне заняття 2. Тема 2. Етапи ведення переговорів.

Практичне заняття 3. Тема 3. Техніки мовного впливу під час переговорів.

Практичне заняття 4. Тема 4. Маніпулювання та тактичні прийоми на переговорах.

## Модуль 2. Стратегія ведення переговорів

Практичне заняття 5. Тема 5. Управління сум'яттям почуттів.

Практичне заняття 6. Тема 6. Сконцентруйте увагу на собі.

Практичне заняття 7. Тема 7. Як отримати переваги під час переговорів.

Практичне заняття 8. Тема 8. Головний секрет переговорної діяльності.

## Модуль 3. Переговори без поразок (Гарвардський метод)

Практичне заняття 9. Тема 9. Основні проблеми ведення переговорів: суперечка та згода.

Практичне заняття 10. Тема 10. Метод ведення переговорів.

Практичне заняття 11. Тема 11. Як протидіяти «монстрам» під час переговорів.

Практичне заняття 12. Тема 12. Про справедливість і «принципові» переговори.

## Модуль 4: Переговори в соціальній роботі

Практичне заняття 13. Тема 13. Стратегії та тактики переговорів.

Практичне заняття 14. Тема 14. Види переговорів.

Практичне заняття 15. Тема 15. Інтегративні переговори.

Практичне заняття 16. Тема 16. Переговори співробітництва.



## 5. Контроль навчальних досягнень

### 5.1. Система оцінювання навчальних досягнень студентів

#### Денна форма навчання

Вид діяльності студента	Максимальна к-сть балів за одиницю	Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3		Модуль 4	
		кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів
Відвідування лекцій	1	-	-	-	-	-	-	-	-
Відвідування семінарських занять	1	-	-	-	-	-	-	-	-
Відвідування практичних занять	1	4	4	4	4	4	4	4	4
Робота на семінарському занятті	10	-	-	-	-	-	-	-	-
Робота на практичному занятті	10	4	40	4	40	4	40	4	40
Лабораторна робота (в тому числі допуск, виконання, захист)	10	-	-	-	-	-	-	-	-
Виконання завдань для самостійної роботи	5	1	5	1	5	1	5	1	5
Виконання модульної роботи	25	1	25	1	25	1	25	1	25
Виконання ІНДЗ	30	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом		74		74		74		74	
Максимальна кількість балів: 296									
Розрахунок коефіцієнта: Максимально можлива кількість балів: 296. Коефіцієнт: 2,96. Розрахунок балів, отриманих студентом (приведення до відповідності, де максимум – 100), здійснюється за формулою: $X : 2,96 = \text{кількість балів} - \text{рейтинговий показник успішності студента (де X – кількість балів, отриманих студентом протягом вивчення курсу)}$ .									

## Заочна форма навчання

Вид діяльності студента	Максимальна к-сть балів за одиницю	Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3		Модуль 4	
		кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів
Відвідування лекцій	1	-	-	-	-	-	-	-	-
Відвідування семінарських занять	1	-	-	-	-	-	-	-	-
Відвідування практичних занять	1	2	2	2	2	2	2	2	2
Робота на семінарському занятті	10	-	-	-	-	-	-	-	-
Робота на практичному занятті	10	2	20	2	20	2	20	2	20
Лабораторна робота (в тому числі допуск, виконання, захист)	10	-	-	-	-	-	-	-	-
Виконання завдань для самостійної роботи	5	1	5	1	5	1	5	1	5
Разом		27		27		27		27	
Максимальна кількість балів:		108							
Розрахунок коефіцієнта: Максимально можлива кількість балів: 108. Коефіцієнт: 1,08. Розрахунок балів, отриманих студентом (приведення до відповідності, де максимум – 100), здійснюється за формулою: $X : 1,08 = \text{кількість балів} - \text{рейтинговий показник успішності студента}$ (де X – кількість балів, отриманих студентом протягом вивчення курсу).									

### 5.2. Завдання для самостійної роботи та критерії її оцінювання

#### Модуль 1. Теорія та практика ведення переговорів

##### Самостійна робота 1.

Завдання: використовуючи програму POWTOON (<https://www.powtoon.com>) створить презентаційний ролик (5 кадрів) до однієї з тем:

Етапи ведення переговорів.

Техніки мовного впливу під час переговорів.

## Маніпулювання та тактичні прийоми на переговорах.

### Критерії оцінювання:

#### 1. Змістова складова - 4 бали (див. завдання)

завдання виконано у повному обсязі проведений аналіз, співставлення, зроблені висновки, наведені приклади з фільму, в наявності особистісна думка студента – 4 бали.

завдання виконано у повному обсязі, зроблені висновки – 3 бали

завдання виконано частково та зроблені висновки обсязі – 2 бали.

завдання виконано частково та поверхово – 1 бал.

#### 2. Оформлення документа – 1 бал (див. Вимоги до оформлення в ЕНК).

## Модуль 2. Стратегія ведення переговорів

### Самостійна робота 2.

Завдання: Використовуючи програму MINDMEISTER ([www.mindmeister.com](http://www.mindmeister.com)), розробіть ментальну картку з пріоритетів фізичного виживання та презентуйте її під час онлайн заняття в програмі [meet.google.com](https://meet.google.com)

### Критерії оцінювання:

#### 1. Змістова складова - 4 бали (див. завдання)

завдання виконано у повному обсязі проведений аналіз, співставлення, зроблені висновки, наведені приклади з фільму, в наявності особистісна думка студента – 4 бали.

завдання виконано у повному обсязі, зроблені висновки – 3 бали

завдання виконано частково та зроблені висновки обсязі – 2 бали.

завдання виконано частково та поверхово – 1 бал.

#### 2. Оформлення документа – 1 бал (див. Вимоги до оформлення в ЕНК).

## Модуль 3. Переговори без поразок (Гарвардський метод)

### Самостійна робота 3.

Завдання: використовуючи програму SOCRATIVE (<https://b.socrative.com>), розробіть анкету (10 питань), що допоможуть вам досягти успіхів у переговорах з «монстрами».

### Критерії оцінювання:

#### 1. Змістова складова - 4 бали (див. завдання)

завдання виконано у повному обсязі проведений аналіз, співставлення, зроблені висновки, наведені приклади з фільму, в наявності особистісна думка студента – 4 бали.

завдання виконано у повному обсязі, зроблені висновки – 3 бали

завдання виконано частково та зроблені висновки обсязі – 2 бали.

завдання виконано частково та поверхово – 1 бал.

2. Оформлення документа – 1 бал (див. Вимоги до оформлення в ЕНК).

#### Модуль 4: Переговори в соціальній роботі

##### Самостійна робота 4.

Завдання: надайте порівняльний аналіз інтегративних переговорів та переговорів співробітництва.

Критерії оцінювання:

1. Змістова складова - 4 бали (див. завдання)

завдання виконано у повному обсязі проведений аналіз, співставлення, зроблені висновки, наведені приклади з фільму, в наявності особистісна думка студента – 4 бали.

завдання виконано у повному обсязі, зроблені висновки – 3 бали

завдання виконано частково та зроблені висновки обсязі – 2 бали.

завдання виконано частково та поверхово – 1 бал.

2. Оформлення документа – 1 бал (див. Вимоги до оформлення в ЕНК).

### 5.3. Форми проведення модульного контролю та критерії оцінювання.

Модульний контроль знань студентів здійснюється після завершення вивчення навчального матеріалу модулю дисципліни. Виконання модульної роботи відбувається в тестовому режимі в ЕНК. Завдання розподіляються за рівнем складності:

- проста відповідь «так» чи «ні» - 0,5 балів;
- вибір відповіді з 4 та більше варіантів – 1 бал;
- завдання, які потребують знань визначень, або пов'язаних з заповненням таблиць – 1,5 бали;
- творчі завдання – 2 бали.

Загальна кількість питань у одному варіанті розподіляється так:

- питання, що передбачають просту відповідь «так» чи «ні» - 8 x 0,5 балів = 4 бали;
- питання, що передбачають вибір відповіді з 4 та більше варіантів – 8 x 1 бал = 8 балів;
- завдання, які потребують знань визначень, або пов'язаних з заповненням таблиць – 6 x 1,5 бали = 9 балів;
- творчі завдання – 2 x 2 бали = 4 бали.

У залежності від спрямованості модуля (теоретичний або практичний) кількість питань за рівнем складності може змінюватися, але загальна кількість балів у сумі повинна складати 25.

#### **5.4. Форми проведення семестрового контролю та критерії оцінювання**

Залік.

#### **5.5. Орієнтовний перелік питань для семестрового контролю**

Не передбачено навчальним планом.

### **6. Шкала відповідності оцінок**

Рейтингова оцінка	Оцінка за 100-бальною шкалою	Значення оцінки
A	90-100 балів	Відмінно – відмінний рівень знань (умінь) в межах обов'язкового матеріалу з, можливими, незначними недоліками
B	82-89 балів	Дуже добре – достатньо високий рівень знань (умінь) в межах обов'язкового матеріалу без суттєвих (грубих) помилок
C	75-81 балів	Добре – в цілому добрий рівень знань (умінь) з незначною кількістю помилок
D	69-74 балів	Задовільно – посередній рівень знань (умінь) із значною кількістю недоліків, достатній для подальшого навчання або професійної діяльності
E	60-68 балів	Достатньо – мінімально можливий допустимий рівень знань (умінь)
FX	35-59 балів	Незадовільно з можливістю повторного складання – незадовільний рівень знань, з можливістю повторного перескладання за умови належного самостійного доопрацювання
F	1-34 балів	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням курсу – досить низький рівень знань (умінь), що вимагає повторного вивчення дисципліни

## 7. Навчально-методична картка дисципліни **Практикум з ведення переговорів (денна форма навчання)**

Кількість балів за семестр	296															
Модулі	Змістовний модуль 1.				Змістовний модуль 2				Змістовний модуль 3				Змістовний модуль 4			
Кількість балів	74				74				74				74			
Назва модулів	Теорія та практика ведення переговорів				Стратегія ведення переговорів				Переговори без поразок (Гарвардський метод)				Переговори в соціальній роботі			
Практичне заняття	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
Теми практичних	Основи ведення переговорів	Етапи ведення переговорів	Техніки мовного впливу під час переговорів	Маніпулювання та тактичні прийоми на переговорах	Управління сум'яттям почуттів	Сконцентруйте увагу на собі	Як отримати переваги під час переговорів	Головний секрет переговорної діяльності	Основні проблеми ведення переговорів: суперечка та згода	Методи ведення переговорів	Як протидіяти «монстрам» під час переговорів	Прозрачість і «принципи» переговорів	Стратегії та тактики переговорів	Види переговорів	Інтегративні переговори	Переговори співробітництва
Самостійна робота	5				5				5				5			
Модульний контроль	25 балів				25 балів				25 балів				25 балів			

Розрахунок коефіцієнта: Максимально можлива кількість балів: 296. Коефіцієнт: 2,96. Розрахунок балів, отриманих студентом (приведення до відповідності, де максимум – 100), здійснюється за формулою:  $X : 2,96 = \text{кількість балів} - \text{рейтинговий показник успішності студента}$  (де X – кількість балів, отриманих студентом протягом вивчення курсу).

### 7.1. Навчально-методична картка дисципліни Детекція брехні (заочна форма навчання)

Кількість балів за семестр	108							
Модулі	Змістовний модуль 1.		Змістовний модуль 2		Змістовний модуль 3		Змістовний модуль 4	
Кількість балів	27		27		27		27	
Назва модулів	Теорія та практика ведення переговорів		Стратегія ведення переговорів		Переговори без поразок (Гарвардський метод)		Переговори в соціальній роботі	
Практичне заняття	11	11	11	11	11	11	11	11
Теми практичних	Основи ведення переговорів. Етапи ведення переговорів	Техніки мовного впливу під час переговорів. Маніпулювання та тактичні прийоми на переговорах	Управління сум'яттям почуттів. Сконцентруйте увагу на собі	Як отримати переваги під час переговорів. Головний секрет переговорної діяльності	Основні проблеми ведення переговорів: суперечка та згода. Метод ведення переговорів	Як протидіяти «монстрам» під час переговорів. Про справедливість і «принципові» переговори	Стратегії та тактики переговорів. Види переговорів	Інтегративні переговори. Переговори співробітництва
Самостійна робота	5		5		5		5	

Розрахунок коефіцієнта: Максимально можлива кількість балів: 108. Коефіцієнт: 1,08. Розрахунок балів, отриманих студентом (приведення до відповідності, де максимум – 100), здійснюється за формулою:  $X : 1,08 = \text{кількість балів} - \text{рейтинговий показник успішності студента}$  (де X – кількість балів, отриманих студентом протягом вивчення курсу).





## **8. Рекомендовані джерела**

### **Основна (базова):**

1. Гуриева С.Д. Теория и практика ведения переговоров: учебное пособие. Санкт-Петербург, 2019. 112 с.
2. Фишер Р., Юри У., Паттон Б. Переговоры без поражений: Гарвардский метод. Москва, 2020. 272 с.
3. Кэмп Дж. Нет: лучшая стратегия ведения переговоров. Москва, 2020. 296 с.
4. О.В. Аллахвердова. Переговоры в социальной работе: учебное пособие. Санкт-Петербург, 2019. 134 с.
5. Гриценко Т.Б. Етика ділового спілкування : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 344 с.

### **Додаткова:**

1. Особливості ведення ділових переговорів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://posibnyky.vntu.edu.ua/et\\_st/p5-2.html](http://posibnyky.vntu.edu.ua/et_st/p5-2.html)
2. Скібіцька Л. І. Організація праці менеджера: навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2019.
3. Блінов О. А. Психологічне забезпечення переговорного процесу : навчальний посібник. Київ : НАУ, 2016. — 248 с.
4. Василенко И. А. Международные переговоры в бизнесе и политике: стратегия, тактика, технологии: учеб. Пособие. Москва : Восток–Запад, 2018. 424 с.
5. Етика ділового спілкування: навч. посібник для вузів. Київ : ЦУЛ, 2017. – 344 с.

## **9. Додаткові ресурси (за наявності)**

Електронна адреса навчального курсу: